



ΓΛΩΣΣΑ – ΕΠΙΠΕΔΟ Γ (Γ1&Γ2) – ΕΝΟΤΗΤΑ 3 2023 Β

TRANSCRIPCIÓN

ACTIVIDAD 1

Lee las instrucciones de la actividad 1. Escucha y contesta.

1.1.

Hija: Papá, te lo dije ayer, tengo una entrevista esta mañana

Padre: ¿Dónde es la entrevista?

Hija: Johansen

Padres: Es una consultora muy importante

Hija: Por eso estoy nerviosa

Padre: Vas a estar todo el día haciendo fotocopias y llevando cafés. ¿No crees que es mejor acabar la carrera? Estás todavía en segundo

Hija: En tercero. Quiero que sepan quién soy antes de acabar y tener algo de experiencia, que vale más que el título

Padre: Llévate mi coche

Hija: ¿Qué?

Padre: Mi coche... llévatelo... irás más cómoda

Hija: No me gustan los coches. Ya lo sabes

Padre: Hija, no quiero que llegues tarde a la entrevista. Sé que es muy importante para ti

Hija: Papá, ¿qué tal si vamos aclarándonos?

Padre: ¿Qué? ¿No te entiendo?

Hija: Que has pasado de un no importarte a dónde iba, a ofrecerme tu coche en menos de un minuto

Padre: Explicáte un poco mejor, cariño

Hija: Esta mañana no me has dado ni los buenos días y no es solo tu trabajo, papá, pero es que tu ayuda es siempre eso, un coche, una casa cómoda y bonita, dinero para viajar... para viajar mamá y yo sola, porque tú siempre estás ocupado atendiendo un asunto urgentísimo en tu empresa.

Escucha de nuevo.

1.2.

Eli: Tú eres Ismael ¿no? El nieto de Cata

Ismael: Hola. Sí, Ismael, aunque puedes llamarme Isma, si quieres. Así me llama mi abuela. Tú eres Eli, te he visto alguna vez en la iglesia, aunque no vayas mucho.

Eli: Mira, eso dice mi padre también

Ismael: Oye, ¿qué libro...? ¿qué libro buscas?

Eli: Pues, ninguno en concreto, la verdad. Estaba echando un vistazo así por encima. En realidad, he venido a devolver el que me llevé el otro día.

Ismael: Ah, pues... yo también, sí. Este.

Eli: Qué bien. Tiene pinta de ser... bastante gordo.

Ismael: Sí. ¿Te gustan las matemáticas? Si quieres un día te puedo enseñar, se me dan muy bien

Eli: Pues, mira, me encantaría, porque es que yo soy malísima.

Escucha de nuevo.

ACTIVIDAD 2

Lee las instrucciones de la actividad 2. Escucha y contesta.

2.1.

Mujer: Nos encontramos en el Hotel de las Letras para charlar con el escritor zaragozano, Joaquín Berges. Bienvenido y gracias por estar con nosotros.

Hombre: Pues, muchísimas gracias a vosotros.

Mujer: Décima novela, creo que no me equivoco. Nos presentas *Ganas de vivir*. ¿Cómo estás? No sé si decirte nervioso porque, claro, ya son tantos años que a lo mejor esto yaaaa... o ¿todavía hay un poquito de nerviosismo? Que ya sabes que los lectores son los que mandan.

Hombre: Siempre, siempre hay un poco de nerviosismo porque al final cada novela es como si fuera la primera novela ¿no?, o sea, no... no... Es difícil pensar en una novela como una parte de un todo. En realidad, cada una es muy distinta, salvo que hagas una trilogía, claro, o algo así; pero no es mi caso, con lo cual cada novela es tan distinta que es como si fuera la primera.

Mujer: Es que de hecho yo creo que uno de tus objetivos es hacer cosas completamente diferentes

Hombre: Sí, sí, es uno de mis objetivos. Quizá porque tengo mucho miedo a aburrirme a mí mismo, el primero ¿eh?, y no quiero ya decir... a nadie, no quiero aburrir a nadie, con lo cual yo creo que hay muchas formas de enfocar la vida diaria que es de lo que yo novelo, pero desde puntos de vista distintos, desde personajes diferentes, con tramas narrativas diferentes, con lo cual es posible reinventarse un poco en cada novela, por eso me parece que cada novela es como la primera también.

2.2.

Mujer: Bueno, claro, lo que siempre hay –cuando se habla de ti, cuando se habla de Berges– a tu lado siempre hay una palabra, que es el humor. ¿Qué te da esta palabra a la hora de crear?

Hombre: Ehhh, hasta ahora he tratado de hacer unas novelas que fueran más comedias y otras que fueran más dramas; y llevo ya dos o tres novelas que no consigo diferenciar dónde empieza la comedia y termina el drama, porque al final la literatura –que es fiel reflejo de la realidad, o al menos eso es lo que decía nuestro maestro Galdós– tiene que reflejar también esa mezcla que hay en el día a día, que lo mismo te encuentras en una situación, pues trágica o dramática, pero al lado de algo cómico, ridículo, absurdo, todo convive. La convivencia de la comedia y del drama hace que la vida sea una tragicomedia, como todos sabemos, así que llega un momento que yo ya tampoco hago distinguos. Considerando que el humor forma parte de mi ser y está absolutamente inevitable en mí, pues, también tiene que aparecer en mis novelas.

Mujer: Joaquín, siempre hacemos esta pregunta a los escritores que vienen a “Libros de arena”. Si yo te pido que cierres los ojos y te digo el título: *Ganas de vivir*. ¿Qué imagen estás viendo en este instante?

Hombre: Maureen O’Sullivan. Veo a Maureen O’Sullivan, que es la actriz que hacía de Jane en las películas antiguas de Tarzán, con Johnny Weissmüller. Es una mujer que a mí me sedujo cuando yo era un niño, una mujer muy sensual, con mucho erotismo, con muchísima belleza y muy inteligente también, porque le enseñó a hablar a Tarzán ¡nada menos! Y entonces, claro, tenía tantas cosas que yo me enamoré platónicamente de Maureen O’Sullivan y me dio ganas de vivir, y mi personaje protagonista casualmente se enamora de una chica que se parece mucho a Maureen O’Sullivan y también le da muchas ganas de vivir.

Escucha de nuevo todo el texto.

ACTIVIDAD 3

Lee las instrucciones de la actividad 3. Escucha y contesta.

Morís: Estamos platicando con José Carlos Martínez, director de Banca PyME en Banco Afirme. ¿Cómo estás?

José Carlos: Muchas gracias, Morís. Muy buen día, muy amable por la invitación

Morís: José Carlos, me gustaría empezar con tu lectura de la economía actual en nuestro país

José Carlos: Pues, mira, yo creo que la parte económica, pues, ha ido avanzando. Este año yo creo que empezamos a ver nuevamente –igual que el año pasado, pero yo creo que con mayor intensidad– cosas muy positivas que están sucediendo hoy en día en México, [ok] y como muestra puede haber algunas cifras interesantes, por decir, vimos recientemente los indicadores de inflación que ya vienen ajustándose. Todavía... tú sabes que el Banco de México es cauto en la toma de decisiones y tenemos que ir viendo que esta baja que se ve en la inflación permanezca o siga su tendencia, para

empezar a ver ya los quiebres de tasa de interés, que tenemos ya una expectativa que llegamos prácticamente a los techos de tasa de interés, y ahora empezamos ya con muy buenos ojos a ver cómo empieza ya la inflexión. Eso por un lado. Por otro lado, hemos visto anuncios importantes en estas últimas semanas ¿no? Sobre todo, al cierre del primer semestre del año vimos cómo, pues, fueron exportaciones récord a EEUU.

Morís: Llevamos varios meses rompiendo récord ¿verdad?

José Carlos: Llevamos varios trimestres rompiendo récord y eso, esteee, pues se habla de que la dinámica de exportación aún y cuando los tipos de cambio no son los más deseables por el sector exportador, sigue en incremento la actividad económica

Morís: 26 por ciento se ha depreciado el peso contra el dólar en los últimos tres años

José Carlos: Exacto.

3.2.

Morís: ¿Cuál es tu lectura sobre el panorama y financiamiento de la pequeña y mediana empresa en nuestro país?

José Carlos: Creo que hay un avance importante. Vamos a decir que tenemos la etapa de pandemia, donde, pues, la contracción en el crédito fue brutal. Disminuyó incluso el financiamiento bancario de las PyMES en el país, precisamente por esa contracción económica que se dio. Entonces, disminuimos más o menos un 10% el portafolio de créditos Pymes de la banca comercial en México; pero a partir del año pasado empieza el desarrollo del crecimiento. El año pasado crecimos aproximadamente un 4% la cartera de crédito de la banca comercial a las PyMES y este año vamos a decir que ese cuatro ya lo rebasamos en los primeros meses del año

Morís: ¿En los primeros meses?

José Carlos: En los primeros meses. Bueno, yo te podría decir que... bueno, todavía no tengo la cifra del cierre oficial para ver cuál es el número del primer semestre, pero yo creo que va a estar rondando fácilmente alrededor del 5 o 6% en este primero.

Morís: En el primer semestre.

José Carlos: Y con una posibilidad de que estemos arriba del 10% de crecimiento.

Morís: Doble dígito ya.

José Carlos: Doble dígito anual ya durante este 2023.

Morís: ¡Y vamos a la mitad de año!

José Carlos: Yo creo que viene... Ahora, de manera natural en la segunda parte del año se activa la economía por la propia temporada de Navidad.

Morís: De la temporalidad.

José Carlos: De la temporalidad de... ahí viene ya, estamos a dos meses de que llegue noviembre a buen fin y luego viene la Navidad y etc. y bueno, pues, se detona por ahí una burbuja adicional de consumo no habitual que eso, pues, hace que el fin de año yo creo que va a ser, va a ser...

Morís: Va a estar movido.

José Carlos: Va a estar movido, va a estar muy interesante.

ACTIVIDAD 4

Lee las instrucciones de la actividad 4. Escucha y contesta.

Fernando: La nueva ley de vivienda que entró en vigor el pasado mes de mayo empezó a regular por primera vez en nuestro país el cobro de las famosas comisiones, o los honorarios de las inmobiliarias en los contratos de alquiler. Laura Bermejo, ¿qué tal? Muy buenas.

Laura: Hola, Fernando, ¿qué tal?

Fernando: Me propusiste hablar de este asunto porque ese importe antes se cobraba siempre que uno buscaba un piso de alquiler a través de agencia ¿no?

Laura: Sí, que es la mayor parte de los casos. Al final las agencias, pues, tienen un monopolio de casi todos los pisos de alquiler sobre todo en las grandes ciudades y te veías obligado siempre a pasar por ellas. En este caso este importe era el mes más el IVA y era totalmente obligatorio además de pagar una serie de garantías y de fianzas a los propietarios de las viviendas

Fernando: Y ahora las agencias inmobiliarias ya no cobran nada al inquilino

Laura: Bueno, ahí está el tema. Como concepto de honorarios y comisiones ya no cobran nada y cobran al propietario esta comisión de agencia. Hasta aquí todo correcto; pero lo que están haciendo las agencias inmobiliarias es cobrar a los inquilinos un importe que casualmente, como te decía, coincide con lo que era esa comisión de agencia: el mes más el IVA. En diferentes conceptos. Ahora lo llaman depósito o contrato de reserva, que es una cantidad para que puedan reservarte el piso. Una reserva de toda la vida pero que casualmente, como te digo, coincide con lo que antes era la comisión. Y ojo, esta cantidad es imprescindible para que puedan enviarte el contrato de arrendamiento, o sea, tú haces una transferencia con el mes más el IVA y solo después puedes leer tu contrato de alquiler. Bueno, ellos insisten en que en caso de que a ti no te parezcan correctas las condiciones, te harían una devolución. También cobran este servicio por comunicación, gestión y

seguimiento de cualquier incidencia que pueda surgir en la vivienda arrendada, sin que los inquilinos tengan que ocuparse de nada; servicio de manitas durante el periodo de arrendamiento; asesoría jurídica; gestión de los cambios en el titular de suministros, etc.

ACTIVIDAD 5

Lee las instrucciones de la actividad 5.

Si quieres mejorar tu pensamiento crítico, aquí te presento 5 consejos breves para desarrollar esta habilidad.

Número uno. Aprende a reflexionar sobre la información que recibes. En lugar de aceptar algo como verdad sin cuestionarlo, trata de formularte preguntas que cuestionen la información que recibes y reflexiona sobre ellas. Mientras más y mejores preguntas te hagas, mejorarás tu capacidad para determinar lo verdadero de lo falso y así será más difícil que seas presa de las informaciones falsas.

Número dos. Considera diferentes puntos de vista y perspectivas. Es fácil caer en la trampa de solo considerar nuestro propio punto de vista, pero es importante tratar de entender cómo llegaron otras personas a sus propias opiniones y considerar si hay algún elemento de verdad en sus argumentos.

Número tres. Examina la evidencia de manera cuidadosa y evalúa su calidad. Es importante no aceptar algo como verdad sin evaluar la calidad de la evidencia que se te presenta. Hacernos preguntas permite que podamos evaluar la calidad de la información que se nos presenta y nos ayuda a no ser consumidores pasivos.

Número cuatro. Busca fuentes de información de confianza y diversas. Es fácil caer en la trampa de depender únicamente de una sola fuente de información. Especialmente si esa fuente tiene un interés particular en el tema. En su lugar, trata de buscar información de fuentes diversas y de confianza.

Número cinco. Sé escéptico y cuestiona lo que escuchas o lees. No aceptes algo como verdad simplemente porque lo has escuchado de muchas personas o porque se te presenta de una manera atractiva. En su lugar, cuestiona lo que escuchas y busca evidencia para respaldar o refutar lo que se dice.

Escucha de nuevo.

ACTIVIDAD 6

Lee las instrucciones de la actividad 6.

Lo primero es entender que existe una dualidad fascinante en toda negociación. Y es que las personas que hacen un trato son simultáneamente amigos y rivales. Son amigos porque los intercambios generan valor o por lo menos eso es lo que se espera, que mejore la vida de las dos partes. Sin embargo, son también rivales porque negociando se abre la posibilidad de que uno gane más que el otro. La base para negociar bien es investigar antes de entrar en conversaciones. Uno debe saber cuáles son los dos límites. El propio, que es absolutamente fundamental, y el de la contraparte, que se puede tratar de inferir con buena información. Conocer el límite propio sirve para evitar tonterías, como aceptar un trato del que uno luego se va a arrepentir; o por puro orgullo, rechazar una oferta que de hecho era buena. Ahora, para conocer el límite del otro, toca investigar, sin pereza, ser detective para estimar correctamente la zona de mutuo beneficio. Es perfectamente normal que algo muy valioso para una persona sea menos valioso para otra y, siendo que existen tantas cosas que valoramos de maneras diferentes, la misión cuando uno está negociando consiste en encontrar esas oportunidades para crear un trato que deje a ambas partes todavía más felices y no en dividir todo por la mitad. El punto es que las negociaciones de plata son unidimensionales y es fácil encontrarse estancados en extremos opuestos; pero las negociaciones hechas con calma y conversando tienen muchas dimensiones, muchos temas por negociar y generan todavía más valor.

ΤΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΞΕΤΑΣΗΣ.